

Das wettbewerbsfähige Krankenhaus

Effizienzsteigerung & Kostensenkung durch schlanke Prozesse

Ihr Weg zum Lean Management:

- Erzielung von Wettbewerbsvorteilen durch Lean Management
- Lösungsansätze zum Wertsteigerungsdruck in der Gesundheitswirtschaft
- Zukunftsperspektiven der stationären Versorgung: Strategische Positionierung
- Qualitätsmanagement als Wettbewerbspromoter: Fehlerkultur & Transparenz
- Medizincontrolling und operative Steuerung
- Erfolgsfaktoren: Innovation, strategische Ausrichtung & Priorisierung
- Healthcare 2020: Gesundheitsmarketing, Privatisierung & Deregulierung

Mit vielen Praxis-
beispielen & Fallstudien!

Ihre Experten:



Dr. Thomas Plaster
Evangelisches Krankenhaus
Bielefeld gGmbH



Prof. Dr. Christoph Rasche
Universität Potsdam



Dr. Gundo Zieres
Medizinischer Dienst
der Krankenversicherung
Rheinland-Pfalz

Ihr PLUS:

Moderierter Workshop
zur praktischen Strategie-
umsetzung im Krankenhaus

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

17. und 18. August 2010 in München

28. und 29. September 2010 in Frankfurt/M.


MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

Erfolgsfaktor Lean Management!

Ihr Seminarleiter:

Prof. Dr. Christoph Rasche, Geschäftsführender Direktor, **Universität Potsdam**, Potsdam

Herzlich Willkommen!

- Vorstellung der Referenten und der Teilnehmer
- Darstellung der Zielsetzung des Seminars
- Abstimmung mit den Erwartungen der Teilnehmer

Wettbewerbsvorteile durch Lean Management

- Lean Management und Hyperwettbewerb
- Grundlagen, Ursprünge und Ziele des Lean Managements
- Best & Worst Cases zum Lean Management
- Krankenhausführung zwischen Rationierung und Rationalisierung
- Technischer Fortschritt als Kostentreiber und Kostensenker
- Wertsteigerungsdruck in der Gesundheitswirtschaft

Prof. Dr. Christoph Rasche

Perspektiven der stationären Versorgung

- Das Krankenhaus im Gesundheitssystem
- Rahmenbedingungen, Träger und Akteure
- Analyse und Bewertung strategischer Positionierung
- Der SWOT-Ansatz
- Der Portfolio-Ansatz
- Die Szenario-Technik

Dr. Gundo Zieres

Geschäftsführer,

Medizinischer Dienst der Krankenversicherung

Rheinland-Pfalz, Alzey

Potenziale der Leistungserbringer

- Marktmechanismen
- Qualitätswettbewerb
- Patientenmobilität und Steuerungsmöglichkeiten
- Krankenhauscontrolling
- Krankenhaus zwischen Versorgungsauftrag und Zielgruppenmedizin
- Innovative Versorgungsformen (MVZs, HMOs, Teleportalkliniken)

Dr. Thomas Plaster

Leiter Medizincontrolling,

Evangelisches Krankenhaus Bielefeld gGmbH,

Bielefeld

Praktische Strategieumsetzung im Krankenhaus

- Moderierter Kurzworkshop
- Business Case
- Fallbeispiele und Lösungsansätze
- Abschlussrunde des ersten Tages

Dr. Thomas Plaster

Prof. Dr. Christoph Rasche

Dr. Gundo Zieres

Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit Referenten und Teilnehmern!

So bewerten ehemalige Teilnehmer unsere Veranstaltungen:

- *„Wichtiger Input für die Umsetzung in unserem Unternehmen!“*
- *„Sehr guter Themen-Mix: Hervorragend zusammengestellt und sinnvoll aufbereitet! – Aufschlussreich und ganz nah an der Praxis.“*
- *„Ausgezeichnete Referenten, sehr anschaulich präsentiert!“*

Seminarzeiten

Am 1. Seminartag: ab 8.15 Uhr Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Tagungsunterlagen

	Beginn des Seminartages	Business Lunch	Ende des Seminartages
1. Seminartag	9.00 Uhr	12.30 Uhr	ca. 18.30 Uhr
2. Seminartag	8.30 Uhr	12.30 Uhr	ca. 17.30 Uhr

An beiden Seminartagen sind Kaffee- und Teepausen in Absprache mit den Referenten und den Teilnehmern vorgesehen.

Qualitätsmanagement & Medizincontrolling!

Ihr Seminarleiter:
Prof. Dr. Christoph Rasche

Qualitätsmanagement als Wettbewerbspromoter

- Qualitätsmanagement im Gesundheitswesen
- Ergebnisqualität und Prozessoptimierung
- Evaluation der Versorgungsqualität
- Die Rolle der Kostenträger
- Spagat zwischen Qualitäts- und Kostenwettbewerb
- Fehlerkultur und Transparenz

Dr. Gundo Zieres

Medizincontrolling und operative Steuerung

- Kostenkalkulation
- Die Kostenträgerrechnung als Effizienzhebel
- Kennzahlengestützte Unternehmensführung
- Identifikation und Realisierung latenter Wertsteigerungsreserven
- Risikomanagement
- Entscheidungsoptimierung durch Hochleistungscontrolling

Dr. Thomas Plaster

Potenzielle Erfolgsfaktoren

- Moderierter Kurzworkshop
- Identifizierung von Erfolgsfaktoren
- Innovationen und Differenzierungsmerkmale
- Darstellung alternativer Entwicklungsoptionen
- Festlegung der strategischen Ausrichtung
- Priorisierung von Handlungsmaßnahmen

Dr. Thomas Plaster

Prof. Dr. Christoph Rasche

Dr. Gundo Zieres

Healthcare 2020

- Die wichtigsten Business Trends
- Gesundheitsmarketing
- Corporate Value Management
- Restrukturierung und Sanierung
- Privatisierung, Deregulierung, Wettbewerbsorientierung
- Healthcare-Sektor als Wachstumsbranche

Prof. Dr. Christoph Rasche

Zusammenfassung und abschließende Diskussion

AKTUELL UND AUF DEN PUNKT!

Nutzen Sie unseren E-Mail-Service, um zeitgemäß Ihre Top-Themen bequem per E-Mail zu erhalten. Ihr persönliches Profil verwalten Sie unter:
www.managementcircle.de/email



Ihr Management Circle-Veranstaltungsticket

Schnell, bequem und flexibel bringt Sie die Deutsche Bahn AG in Kooperation mit Management Circle an Ihren Veranstaltungsort. Von jedem beliebigen DB-Bahnhof können Sie Ihre **Reise zu attraktiven Sonderkonditionen** antreten:

Zum Veranstaltungsort	2. Klasse	1. Klasse
Bundesweit	109,- €	169,- €

Bei einer Hin- und Rückfahrt mit dem ICE von Frankfurt/M. nach München können Sie z.B. in der 2. Klasse 69,- € sparen. Von Köln nach München beträgt die Ersparnis 145,- €.

Mit diesem attraktiven Angebot können alle Züge der DB genutzt werden, auch der ICE. Weitere Details und Informationen zur Ticketbuchung erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung zur Veranstaltung oder unter

www.managementcircle.de/bahn



AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Dirk Gollnick

Tel.: 0 61 96/47 22-646

E-Mail: gollnick@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Veränderte Rahmenbedingungen haben den Krankenhäusern in den vergangenen Jahren bereits enorme Anpassungen und Veränderungen abverlangt. Im Zeitalter der DRGs (Fallpauschalen) sind Effizienz und Qualität, verbunden mit Kundenorientierung und Patientensicherheit, mittlerweile akzeptierte Handlungsfelder im rasch wachsenden Wettbewerb. Die Forderung nach mehr **Effizienz** lässt sich gut durch **schlanke Prozesse** realisieren, wie bereits einige erfolgreiche Beispiele aus der Praxis belegen. Bestehen und überleben werden künftig nur Kliniken, deren Gestaltungs- und Führungspersonal gleichermaßen schlanke Prozesse im medizinischen wie ökonomischen Management aufbauen und anwenden. Darüberhinaus werden etablierte schlanke Strukturen in absehbarer Zeit entscheidend sein, um bei der **Zusammenarbeit mit den Krankenkassen** berücksichtigt zu werden.

Damit Sie die notwendigen Voraussetzungen zur wettbewerbsfähigen Positionierung Ihres Hauses schaffen können, erfahren Sie bei diesem Intensiv-Seminar, wie Sie ein **Lean Management** erfolgreich in Ihrer **Organisation** verankern, wie sie bestehende Strukturen und Abteilungen mit einbinden und mit welchen Werkzeugen und Strategien Sie wirksam und schnell Ergebnisse erzielen.

Lernen von der Praxis:

Die Praxisbeiträge des Evangelischen Krankenhauses Bielefeld und des Medizinischen Dienstes der Krankenversicherungen Rheinland-Pfalz werden Ihnen anschaulich die Umsetzung schlanker Prozesse verdeutlichen und die Brisanz des Themas für Ihre Wettbewerbsfähigkeit veranschaulichen.

Die Themen des Seminars im Überblick

- Krankenhausführung zwischen Versorgungsauftrag und Zielgruppenmedizin
- Erfolgsfaktor Lean Management: Einsatzfelder in der Gesundheitswirtschaft
- Tools & Techniken: Rasterfahndung nach Kosten- und Leistungspotenzialen
- Organisatorische Verankerung des Lean Managements
- Leitfaden zu Effizienz- & Produktivitätsanalysen
- Von der Strategie zur GuV-wirksamen Umsetzung

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



Timo Neumann

Konferenz Manager

Tel.: 0 61 96/47 22-610

E-Mail: neumann@managementcircle.de

Dr. Thomas Plaster

ist als Abteilungsleiter im **Evangelischen Krankenhaus Bielefeld gGmbH** zuständig für Medizincontrolling, Erlösmanagement, Qualitätsmanagement und strategische Unternehmensplanung. Zuvor war er in einem Prüfunternehmen für den Bereich Leben und Gesundheit verantwortlich sowie in Krankenhäusern der Schwerpunkt- und Maximalversorgung tätig. Seine medizinische Ausbildung absolvierte Dr. Thomas Plaster im Fachbereich Anästhesiologie einschließlich der speziellen anästhesiologischen Intensivmedizin und rundete sein betriebswirtschaftliches Profil 2005 durch den MBA Health Management ab. Seine betriebswirtschaftliche Promotion steht vor dem Abschluss.

Prof. Dr. Christoph Rasche

Univ.-Prof. Dr. rer. pol. habil. (Bayreuth), geb. 1965 in Münster ist Leiter der Sektion „Professional Services“ an der **Universität Potsdam** und geschäftsführender Vorstand des **General Management Institute Potsdam e.V.** Zugleich war er mehrere Jahre geschäftsführender Direktor des dortigen Instituts für Sportwissenschaft und fungiert als Professor für Sportmanagement und Sportökonomie. Von 1995-1998 war Prof. Rasche Top-Management-Berater bei der Unternehmerberatung DROEGE & Comp. AG. Er übt(e) u.a. Gastprofessuren an den Universitäten Innsbruck, Alcalá de Henares (Madrid), Jena sowie der Reformfachhochschule Osnabrück im Rahmen der MBA-Ausbildung aus. Prof. Rasche wirkt als Unternehmensberater und Executive Trainer zur Stimulierung des Diskurses zwischen Wissenschaft und Praxis in seiner Funktion als Managing Partner von Stratvanguard GbR. Seine Forschungs- und Beratungsschwerpunkte beinhalten folgende Themenfelder: Multifokales Management, Corporate Restructuring, Professional Services sowie Sport- und Gesundheitsmanagement.

Dr. Gundo Zieres

ist seit 1998 als Geschäftsführer des **Medizinischen Dienstes der Krankenversicherung (MDK) Rheinland-Pfalz** tätig. Von 2002-2004 leitete er die bundesweite Arbeitsgruppe „Controlling“ der MDK-Gemeinschaft und war von 2003-2006 Mitglied im Beirat der Kompetenz-Centren der MDK-Gemeinschaft. Er ist ausgebildeter Auditor der Deutschen Gesellschaft für Qualität (DGQ), Total Quality Management Assessor der European Foundation for Quality Management (EFQM) und EFQM-Validator. Sein Wissen gibt er als Dozent in den Bereichen Gesundheitsökonomie, Gesundheitsmanagement und Qualitätsmanagement weiter. Gundo Zieres ist Mitglied der Gesellschaft für Qualitätsmanagement in der Gesundheitsversorgung (GQMG) und Mitglied im Deutschen Verband für Gesundheitswissenschaften und Public Health (DVGPH).

Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

- Sie sind daran interessiert „Lean“ erfolgreich einzuführen!
- Sie möchten sehen, wie **Kliniken mit schlanken Prozessen** erfolgreich sind!
- Sie wollen in 2 Tagen alle wichtigen **Techniken & Tools** kennen lernen!
- Sie möchten erfahren, wie Sie Ihre **Organisation effizienter gestalten!**

Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Angesprochen sind **Vertreter von Krankenhäusern, Privatkliniken, Unikliniken, Krankenhausträgern, -betreibern, -investoren, Reha- und Pflegeeinrichtungen** mit den Funktionen: **Geschäftsführer, Vorstand und Verwaltungsleiter, Leiter Unternehmensentwicklung, Leiter Finanzen & Controlling, Leiter Qualitätsmanagement, Leiter medizinische Entwicklung, Pflegedirektor, Stationsleitung, Pflege- und Pflegedienstleitung, klinischer Direktor, Chefarzt, Leitender Oberarzt, Leiter IT, Leiter Personal, Klinikreferent** sowie **Unternehmensberatungen** und **Vertreter von Krankenkassen.**

Termine und Veranstaltungsorte


17. und 18. August 2010 in München
Sheraton München Arabellapark, Arabellastraße 5, 81925 München
Tel.: 089/92 32-0, Fax: 089/92 32-44 49
E-Mail: muenchen.reservation@arabellasheraton.com

28. und 29. September 2010 in Frankfurt/M.
Frankfurt Marriott Hotel, Hamburger Allee 2-10, 60486 Frankfurt/M.
Tel.: 069/79 55-0, Fax: 069/79 55-24 32
E-Mail: info.frankfurt@marriotthotels.com

Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

Ein Tipp: Unser Service-Team nennt Ihnen gerne günstige alternative Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe des Tagungshotels (Tel.: 0 61 96/47 22-700).

Mit der Deutschen Bahn ab € 109,- zur Veranstaltung.
Infos unter:
www.managementcircle.de/bahn 

Über Management Circle



Management Circle steht für *WissensWerte* und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen. Die Management Circle AG zählt mit einem umfangreichen Weiterbildungsprogramm zu den **Marktführern** im deutschsprachigen Raum. Informieren Sie sich aktuell und umfassend unter:
www.managementcircle.de

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.795,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollte mehr als ein Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem zweiten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Das wettbewerbsfähige Krankenhaus

- Ich/Wir nehme(n) teil am: 4500
- 17. und 18. August 2010 in München** 08-65081
- 28. und 29. September 2010 in Frankfurt/M.** 09-65082

1 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

2 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

3 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

Firma _____

Straße/Postfach _____

PLZ/Ort _____

Telefon/Fax _____

@ E-Mail _____

Datum _____ Unterschrift _____

Ansprechpartner/in im Sekretariat: _____

Anmeldebestätigung bitte an: _____ Abteilung _____

Rechnung bitte an: _____ Abteilung _____

Mitarbeiter: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

- Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**
- Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**
- E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**
- Internet: **www.managementcircle.de/08-65081**
- Postanschrift: **Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.
Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0**

